

LAS RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES EN EL MARCO DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE LA COMUNIDAD EUROPEA

Por RAFAEL BONETE PERALES (*)

SUMARIO

I. INTRODUCCIÓN.—II. CONCEPTO DE RESTRICCIÓN VOLUNTARIA A LA EXPORTACIÓN.—III. RAZONES DE SU AUGE: 1. *GATT* y *VERS*. 2. *Efectos económicos de los VERS*. 3. *La negociación de los VERS*.—IV. FRENOS A LA PROLIFERACIÓN DE LOS *VERS*.—V. IMPORTANCIA DE LAS RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES EN LA COMUNIDAD EUROPEA.—VI. EL FUTURO DE LOS *VERS* Y LA COMUNIDAD EUROPEA: 1. *El nuevo Acuerdo sobre salvaguardias*. 2. *La nueva ampliación*. 3. *La Comunidad y los PECOS*. 4. *Los VERS y la Política de Competencia*. 5. *VERS y la legislación antidumping*. 6. *VERS y fuentes de neoproteccionismo*.—ANEXO I.—BIBLIOGRAFÍA.

I. INTRODUCCIÓN

La importancia de la Política Comercial Autónoma de la Comunidad Europea se ha visto incrementada con la realización del Mercado Único al suponer éste la eliminación de las barreras no arancelarias entre los

(*) Profesor Titular del Área de Economía Aplicada, Universidad de Salamanca.

Agradezco los comentarios de Rafael Muñoz de Bustillo y de Alvaro Anchuelo. La responsabilidad por los posibles errores e imperfecciones es atribuible únicamente al autor.

Estados miembros. Dentro de los distintos instrumentos de política comercial de los que dispone la Comunidad para protegerse frente a las importaciones provenientes de países terceros destacan las restricciones voluntarias a las exportaciones (a lo largo del trabajo denominadas VERS).

Cuatro son al menos las razones que nos han motivado a llevar a cabo un estudio de las restricciones voluntarias a las exportaciones en el marco de la Política Comercial Autónoma de la Comunidad Europea:

1. Según ha ido disminuyendo la protección clásica, fundamentalmente los aranceles, el neoproteccionismo ha ido adquiriendo cada vez un mayor protagonismo en la Comunidad Europea (1). Dentro del neoproteccionismo los VERS han experimentado en las dos últimas décadas un incremento muy importante. Entre el 10-15 por 100 del comercio mundial está regulado por VERS. En la Comunidad Europea cerca del 15 por 100 de sus importaciones se lleva a cabo bajo forma de VERS (año 1993). Basta recordar su importancia, conocida por todos, en el sector de textil y vestidos (Acuerdos Multifibra) (2) y en el sector de automóviles (VER sobre las exportaciones japonesas de automóviles hasta el 31-12-99).

2. El estudio de los VERS refleja las tensiones entre la Comisión y los Estados miembros en la configuración de la política comercial exterior de la Comunidad Europea. Los intentos de «comunitarización» de los VERS por parte de la Comisión, a lo largo de la década de los ochenta y principios de los noventa, y la insistencia por parte de los Estados miembros de controlar estos acuerdos de autolimitación, han generado conflictos de competencias en la Comunidad (3).

3. Los VERS, por sus características y efectos como instrumento neoproteccionista, son un candidato idóneo para su utilización frente a los nuevos países industrializados e incluso frente a los países de Europa Central y Oriental (PECOS) (4).

(1) Tesis defendida, entre otros, por WINTERS, A. (1993), y HINE, R. (1991).

(2) En el caso del AMF se han llegado a calcular los aranceles a las importaciones equivalentes al VER existente en algunos países. Por ejemplo, en el caso de Hong-Kong el arancel equivalente se acercaba al 15 por 100 como media durante el período 1980-89, como destaca HAMILTON, C. (1991).

(3) Algunos autores interpretan que el deseo de la Comisión de controlar la Política Comercial Común, al menos en apariencia, ha facilitado que los países más proteccionistas hayan finalmente dictado ésta. En esta línea se encuentra WINTERS, A. (1994).

(4) Como nos recuerda PADOAN, P.; PERICOLI, M. (1993), para el caso de los PECOS.

4. Por último, en los Acuerdos Finales de la VIII Ronda de Negociaciones del GATT (5) se ha abordado por primera vez (art. 6 del Acuerdo sobre salvaguardias) la prohibición de los VERS con un período transitorio que garantiza su existencia hasta al menos 1999.

Nuestro trabajo lo hemos dividido en cinco partes. En la primera presentamos los elementos definidores de los VERS. En segundo lugar, estudiamos las razones que han propiciado su auge atendiendo a su vinculación con la regulación del GATT, sus efectos económicos y las propias características de su proceso negociador. En tercer lugar, presentaremos algunas de las razones que pueden explicar la existencia de posibles frenos a la proliferación de los VERS. A continuación destacamos la importancia de los VERS en la Comunidad Europea. Por último, destacamos los condicionantes que pueden modificar la utilización futura de los VERS como instrumento neoproteccionista en las relaciones comerciales de terceros países con la Comunidad Europea.

II. CONCEPTO DE RESTRICCIÓN VOLUNTARIA A LA EXPORTACIÓN

Antes de entrar en el estudio de las causas de su proliferación parece oportuno presentar brevemente los elementos que definen un VER.

Seguimos aquí a Hamilton (1985), al considerar un VER como un instrumento neoproteccionista acotado por los siguientes elementos definidores:

1. El país importador impone o sugiere el establecimiento de un límite máximo a la oferta del bien proveniente del país exportador (6).
2. El origen geográfico de la oferta se define lo más claramente posible (7).

(5) De hecho, una de las razones que motivaron la VIII Ronda de negociaciones del GATT fue intentar clarificar la situación de las medidas neoproteccionistas que iban proliferando en el comercio internacional de forma bilateral como nos recuerda GROSSMANN, H. *et al.* (1994).

(6) Un estudio de la relativa voluntariedad de los VERS puede consultarse en HARRIS, R. (1985).

(7) Con la finalidad de evitar la posible porosidad que se da en los VERS puesta de manifiesto por BHAGWATI (1989).

3. Usualmente la autolimitación se expresa en volumen en lugar de optar por el valor (8).

4. La restricción voluntaria a la exportación viene referida normalmente a un período de tiempo específico (9).

5. Normalmente se encarga el país exportador de administrar esta restricción sobre sus exportaciones por medio del procedimiento que crea conveniente (10).

Kostecki (1991), poniendo de relieve los posibles negociadores, los define como acuerdos entre los gobiernos de dos o más países, o entre asociaciones de empresas de un determinado sector, o entre los mayores productores del bien sujeto al VER, en virtud de los cuales una parte (la exportadora) se compromete a limitar sus exportaciones hacia el país importador (11).

Independientemente de la multitud de matices que se pueden introducir en la catalogación o no de una medida como un VER, lo esencial es la *autolimitación* en las exportaciones y la *pluralidad* de agentes que pueden intervenir en su negociación.

Si bien no hay unanimidad respecto al origen exacto de los VERS (12), sí que hay acuerdo respecto a fechar el comienzo de su andadura al comienzo de los años treinta. Durante la posguerra y en la década de los sesenta se adoptaron muy pocos VERS. Ha sido a partir de la década de los setenta cuando han adquirido un importante protagonismo (13).

(8) Facilitándose así la posibilidad de que el país exportador se beneficie de un «upgrading» como se explicará al hablar de los efectos económicos de los VERS.

(9) Un análisis sobre la facilidad de ampliación de VERS, inicialmente adoptados para un período de tiempo determinado, puede consultarse en PREUSSE, G. (1991).

(10) Por ejemplo, por medio de la asignación de los derechos a exportar dentro del VER teniendo en cuenta la cuota de mercado previa a la adopción del VER. Para un estudio de las razones que pueden explicar la utilización de esta forma de asignación entre los potenciales exportadores afectados por el VER, MORDECHAI, E.; DINOPOULES, E. (1992).

(11) En nuestro caso incluiríamos a la Comisión como agente negociador en representación de los intereses comunitarios.

(12) Como destaca BHAGWATI (1987). En este mismo artículo sugiere la vinculación del nacimiento de los VERS a la tradición comercial japonesa tendente a evitar confrontaciones por medio del autocontrol.

(13) Un excelente análisis histórico de los VERS, en clave de humor pero sin perder rigurosidad, puede consultarse en WOLF, M. (1989).

III. RAZONES DE SU AUGE

Justificado su interés y presentados sus elementos definitorios, veamos las razones que explican su proliferación, especialmente en la Comunidad Europea, desde la década de los setenta. Con este objetivo hemos sistematizado las razones en tres grandes bloques.

En primer lugar analizaremos las vinculaciones entre el GATT y el incremento de su utilización. En segundo lugar nos centraremos en algunos de los efectos económicos que su adopción produce y que están en el origen de la conveniencia de su adopción. Por último presentaremos brevemente las peculiaridades propias de su negociación como elemento facilitador de su uso.

1. GATT y VERS

Hay un acuerdo casi unánime en vincular la utilización de los VERS con las posibilidades ofrecidas por el GATT previo a la Ronda Uruguay. Podemos considerar que el GATT ha facilitado su utilización al menos por cinco razones:

1. La ausencia de su expresa prohibición como medida proteccionista (14), a diferencia de por ejemplo las cuotas, ha sido utilizada por las partes contratantes para defender sus intereses comerciales. Las partes contratantes los contemplaban como una posible violación del espíritu del GATT, pero no de su letra (15).

2. El coste prohibitivo de aplicar el artículo XIX del GATT (medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos particulares) originado fundamentalmente por la excesiva dificultad de cumplimiento de

(14) Si bien hay autores que interpretan que los VERS violaban frontalmente el artículo I (Cláusula de nación más favorecida), el artículo XI (eliminación general de las restricciones cuantitativas) y el artículo XIII (aplicación no discriminatoria de las restricciones cuantitativas). Para una interpretación en este sentido, JONES, K. (1989).

(15) De ahí que fuera esencial clarificar el status de los VERS, considerada la medida no arancelaria más importante del comercio mundial, en las reglas del GATT para aumentar su credibilidad, sometiéndolos finalmente a su normativa, como reclamaban entre otros LAIRD, S.; VOSSENAAR, R. (1991).

los requisitos (16), ha llevado en la práctica a que las partes contratantes optaran por fórmulas de solución de potenciales conflictos más satisfactorios y flexibles (17).

3. Desde el mismo GATT, en los supuestos en los que se tenía conocimiento de la existencia de los VERS no se optó por estigmatizarlos. De hecho, inicialmente se contemplaron como un mal menor capaz de disminuir las tensiones comerciales entre las partes contratantes. Quizá esta cierta tolerancia se debía a la falta de medidas efectivas para hacer cumplir el espíritu del GATT.

4. Los VERS se han contemplado en muchos casos como una mera extensión del artículo VI del GATT (derechos antidumping y derechos compensatorios) avalando su potencial discriminador (18).

5. Por último, el artículo XXV del GATT, al permitir que una parte contratante no aplique las reglas del GATT en las relaciones comerciales con nuevos países adherentes, ha facilitado inicialmente la utilización de VERS en los países industrializados de tardía incorporación (Japón) (19).

2. Efectos económicos de los VERS

El balance final de los efectos económicos tanto para el país importador del bien sujeto a VER como para el exportador explican en gran parte su utilización.

En la gráfica 1 podemos observar los efectos económicos para el país importador en presencia de un VER. Para simplificar asumimos que hay

(16) Siendo los más importantes:

1. Demostrar que las importaciones causan o amenazan causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores.
2. Informar de las medidas a tomar a las partes contratantes afectadas.
3. Compensar adecuadamente al país que se le aplica la cláusula de salvaguardia.

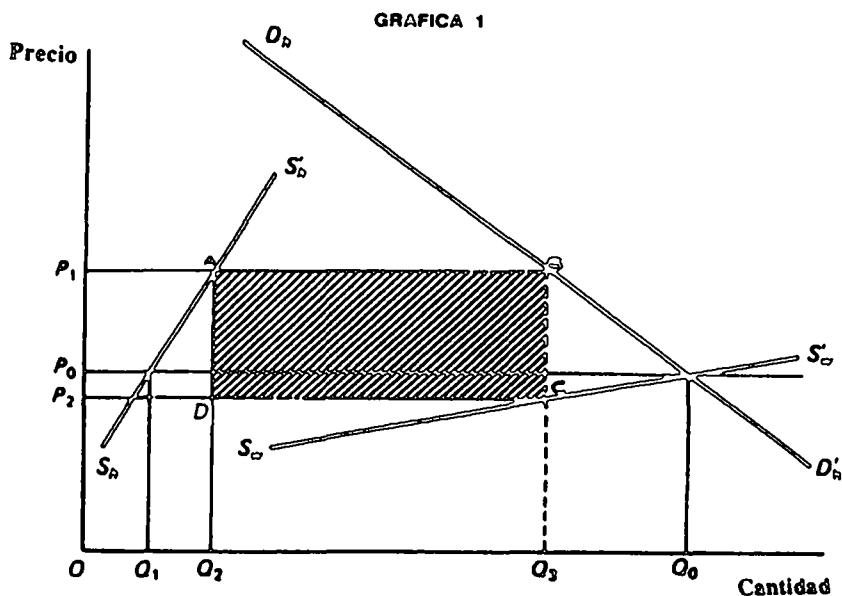
Un estudio de los problemas de la cláusula de salvaguardia en el pasado reciente puede consultarse en GÓMEZ-CRESPO, A. (1994).

(17) De hecho, en la Ronda Uruguay se ha intentado incrementar el atractivo de la cláusula de salvaguardia para hacer menos necesaria la utilización de los VERS.

(18) Como así nos recuerda, JONES, K. (1989).

(19) La utilización inicial de VERS entre Japón e Italia en el sector del automóvil responde a esta posibilidad. La misma lógica hay detrás de los VERS en el sector textil que afectaron a las exportaciones japonesas hacia los EE.UU. a partir de 1957 y posteriormente hacia Canadá y Europa.

sólo dos países: un importador y un exportador. También asumimos que el producto importado es un sustituto perfecto del producto producido por el país importador y por último que no hay una situación de monopolio (20).



La oferta doméstica del bien sujeto a VER es $S_h S'_h$. La demanda doméstica del bien sujeto a VER sería $D_h D'_h$. La oferta mundial de este bien (incluida la oferta doméstica) es $S_w S'_w$ (21).

En el supuesto de libre cambio, el precio de mercado sería P_0 y la

(20) En el caso de que en el país importador haya un único productor nacional del bien sujeto a VER los efectos respecto a la transferencia de renta hacia el país exportador no varían. Para un análisis detenido de este supuesto que aquí no abordamos. POMFRET, R. (1989). Un estudio de los VERS en el supuesto de competencia imperfecta puede consultarse en BALDWIN, R. (1994).

(21) Asumimos aquí, como es el caso de la Comunidad Europea como bloque comercial, que la decisión del país importador de restringir su comercio afecta al precio de la oferta mundial en este mercado (en nuestro caso cae de P_0 a P_2). Es decir, el hecho de provocar un VER genera un exceso de capacidad en el resto del mundo lo que fuerza finalmente a reducir la cantidad producida mundial del bien sujeto a VER.

cantidad consumida Q_0 . Esta cantidad consumida se puede descomponer en la producida por el país importador $O Q_1$ y la importada $Q_1 Q_0$. Si introducimos una restricción física a las importaciones vía VER igual a $Q_2 Q_3$, los efectos serían, como en el caso de un arancel o una cuota, un incremento del precio hasta P_1 , un incremento de la producción nacional hasta Q_2 y una reducción de las importaciones. A la luz de los efectos, para el país importador se podría conseguir lo mismo con un arancel o con una cuota a la importación (22). Pero no debemos olvidar que ambas posibilidades están muy limitadas por el GATT y que de momento no hemos analizado las ventajas para el país que se somete al VER. Es aquí donde se encuentra la diferencia que facilita la adopción de la restricción a la exportación por parte del país exportador frente a las otras medidas proteccionistas. Basta pensar sobre el destino del área ABCD en la figura 1. Al ser los VERS administrados por el país exportador, esta renta derivada de la escasez relativa que se ha experimentado en el país importador se transfiere al país exportador (23) y de esta forma inicialmente los exportadores obtienen más ventajas que en el caso del arancel (el destinatario de la recaudación arancelaria es el Gobierno) (24) o de la cuota (donde normalmente los beneficiarios son los distribuidores del bien importado).

(22) De hecho son también barreras creadoras de rentas, BALDWIN (1994). Aunque no deben pasarse por alto al menos tres diferencias. En primer lugar, el VER limita inicialmente la oferta del bien mientras los aranceles a las cuotas afectan fundamentalmente a la demanda. En segundo lugar, tiene un carácter discriminatorio que lo aleja de la globalidad del arancel o la cuota a la importación. Y, por último, se negocia bilateralmente mientras las otras medidas proteccionistas suelen aplicarse unilateralmente o dentro del marco del GATT. Diferencias que nos deben llevar a pensar que los intereses de los gobiernos, productores y consumidores en el caso de un VER posiblemente diferirán de los existentes para el caso del arancel o cuota como ya señaló en su día JOHNS, K. (1984).

(23) Esta cesión de renta generada por el VER al país exportador busca fundamentalmente minimizar las posibilidades de represalias por parte del país exportador y generar incluso partidarios de la adopción del VER dentro del mismo. BALDWIN (1994).

(24) Algunos autores, como por ejemplo CORDEN, M. (1986), destacan que se podría conseguir esta minimización de represalias por medio de un arancel, cediendo los ingresos arancelarios a los exportadores o por medio de una cuota, con cesión de derechos a exportar a los productores del país exportador. Si bien nosotros creemos que ambas posibilidades chocan frontalmente con el GATT con más claridad que los VERS además de los problemas que podría provocar la cesión de derechos arancelarios al país exportador.

Inicialmente, por tanto, el país exportador en el tramo inelástico de la curva de demanda parece beneficiarse también (25), de ahí que opte por autolimitar sus exportaciones cuando interpreta que de otra forma se aplicarán medidas neoproteccionistas más perjudiciales.

Sin embargo, este análisis tradicional de los efectos de un VER para el país exportador ha sido cuestionado últimamente, especialmente para el caso de los Países Menos Desarrollados, en los trabajos de Jaime de Melo y Alan Winters (26), entre otros. Las conclusiones más importantes de esta línea de investigación son las siguientes:

1. La presión contractiva que experimenta la industria sujeta a un VER produce finalmente una expulsión de factores productivos de esta industria, en la que se han revelado más productivas, a otra no sujeta a VER. Expulsión de factores de una industria a otra que significa una pérdida de eficiencia para el país exportador.

2. El intento de incrementar las ventas, por parte del PMD sujeto a VER, en los mercados no restringidos puede provocar una disminución de los salarios percibidos por los trabajadores de la industria exportadora afectada por un VER. Incrementándose, de esta forma, aún más las diferencias entre los trabajadores y los propietarios del capital.

3. Por último, las características de las burocracias de los PMD pueden facilitar que el sistema de concesión de licencias de exportación dentro del VER genere una nueva fuente de sobornos y corrupción (27).

Si bien estos efectos negativos se pueden dar, los exportadores del país sujeto a VER perciben fundamentalmente y de forma inmediata los beneficios con respecto a la cuota o arancel derivados de la renta que se les asigna mientras que los perjuicios se diluyen entre muchos agentes económicos y son más difíciles de vincular al VER.

Evidentemente los efectos económicos de un VER no se agotan en lo visto hasta ahora. De hecho hay algunos efectos económicos de la introducción de un VER, tanto para el país importador como para el país exportador o incluso para países terceros, que no se captan en el análisis

(25) Incluso cuando hay otros exportadores no sujetos a VERS, como ya señalaba la OCDE (1985).

(26) Para un estudio detallado de los efectos negativos que un VER tiene para el país exportador menos desarrollado, DE MELO, J.; WINTERS, A. (1990), (1991) y (1993).

(27) Como nos recuerda DE MELO, WINTER, A. (1991).

gráfico. Sin embargo, creemos que para tener una visión más amplia, y por lo tanto poder valorar mejor los VERS, es conveniente tenerlos en cuenta aunque no profundicemos en su estudio. Entre la variada gama de efectos económicos hay que destacar los siguientes:

1. Al definirse el VER en términos físicos (un millón de automóviles japoneses), los exportadores, en determinados sectores como el del automóvil, intentarán vender aquellos productos de mayor calidad o más sofisticados, modificándose así la variedad disponible para el consumidor (28). Este efecto se podría evitar si el VER incluye una especificación de la autolimitación de la exportación por tipo de producto pero normalmente no suelen darse estas especificaciones.

2. La industria del país importador protegida por un VER, fácilmente prorrogable en la mayoría de los casos, no tiene muchos incentivos para llevar a cabo las necesarias reformas que la hagan competitiva frente a las importaciones. Este desplazamiento temporal del ajuste necesario agrava los problemas de la industria protegida en el futuro (29).

3. Los VERS facilitan que un grupo de compañías de un determinado sector (automóviles, por ejemplo) pasen de ser antagonistas en el juego proteccionista a tener una relación de cooperación o incluso actúen de forma colusiva. Los VERS pueden propiciar la cartelización de un mercado o reforzarla, como así ha ocurrido en el sector del acero y automóviles. En algunos casos, los menos, han facilitado meros acuerdos de colaboración entre compañías (30).

4. La desviación de comercio provocada por un VER sobre las exportaciones previas a éste en un país (país B) puede crear las condiciones para que un país tercero (país C), que ve incrementadas sus importaciones del país B, adopte nuevas medidas proteccionistas para frenar esta avalancha («snowball effect of protectionism»).

Este efecto puede ampliarse y provocar que el país (país A) que ini-

(28) El resultado final para el consumidor, en términos de bienestar, de este «upgrading» acompañado del incremento de precio no es concluyente como nos recuerda HAMILTON (1985).

Este «upgrading» se ha experimentado en el mercado del automóvil estadounidense, especialmente en los coches de lujo japoneses, y hay indicios de que los mismo está ocurriendo en la Comunidad Europea, como denuncia JACKSON, T. (1993).

(29) Este efecto se ha podido comprobar en el sector del automóvil estadounidense en la década de los ochenta, como pone de manifiesto SCOTT, R. (1993).

(30) Como en el caso de productos de alta tecnología, KOSTECKI, M. (1991).

cialmente se vio amenazado por las importaciones provenientes del país B tome medidas proteccionistas contra el país C para evitar que se utilice éste como plataforma para colocar las mercancías provenientes en realidad del país B (31). En definitiva, si no hay unas reglas de origen claramente definidas el país A puede verse tentado a limitar las importaciones del país C además de haber conseguido que el país B se impusiera un VER (32).

5. Por último, aunque de forma menos concluyente, un VER, al ser normalmente bilateral y por tanto discriminatorio, puede penalizar finalmente a países de reciente incorporación en las corrientes exportadoras (Corea del Sur, por ejemplo) al quedar éstas fuera del VER pero no por ello con un acceso más fácil al mercado protegido (33). La previsible dificultad futura de exportar coches surcoreanos a la Comunidad Europea no está totalmente desvinculada de la existencia de un VER sobre las exportaciones de coches japoneses. Especialmente si admitimos que el objetivo final de la política industrial en el sector del automóvil de la Comunidad es frenar la presencia de competidores extranjeros, un VER elevado desplazará o hará más difícil la venta de coches surcoreanos. En definitiva, el VER puede facilitar que un determinado país (Japón) no tenga que competir en el futuro con otros países exportadores en un determinado mercado.

(31) Hong-Kong, por ejemplo, ha desplazado parte de su producción textil a otros países todavía no afectados por un VER (Islas Mauricio) con el fin de colocar con más facilidad sus productos en aquellos mercados donde se le había sugerido que autolimitara sus exportaciones como señalan LAIRD, S.; VOSSENNAR, R. (1991). Las Islas Mauricio podrían encontrarse con la sorpresa de verse invitadas a limitar sus exportaciones de productos textiles hacia la Comunidad Europea si ésta considera que se están perjudicando los intereses del sector textil comunitario más allá de lo permitido.

(32) No lo estudiamos aquí, pero no debemos olvidar que este país B, antes de que el país A se proteja frente al país C, puede obtener alguna partida del país haciendo valer su VER. Por ejemplo, un potencial candidato a un VER (país B) puede ofrecer ajustar su autolimitación de exportaciones para favorecer a países terceros sin VER (país C) a cambio de unas cuotas de mercado más favorable en otros mercados como nos hace saber JONES, K. (1984).

(33) Aunque inicialmente los exportadores surcoreanos de coches pueden verse beneficiados por la existencia del VER japonés como ocurre en la actualidad. Una discusión de este efecto, tanto sobre el exportador restringido como el no restringido, en el caso de juegos secuenciales y de juegos simultáneos, con la incorporación de la incertidumbre respecto a la adopción de un segundo VER, puede consultarse en DEAN, J., *et al.* (1993).

3. *La negociación de los VERS*

No sólo las debilidades del GATT o las ventajas económicas para que el país exportador e importador se pongan de acuerdo explican su utilización. Los VERS, a diferencia de otros instrumentos de protección comercial, al no estar reglados (34), se negocian con unas características que facilitan su adopción:

1. La ausencia de transparencia en sus negociaciones ha sido la norma desde el inicio de su utilización. Este oscurantismo constituye una verdadera barrera de entrada a los investigadores, dificultándose la evaluación y difusión de sus costes y efectos finales. Y con ello se imposibilita una mínima oposición hacia los mismos.

2. Al ser fácil transmitir que la autolimitación ha sido voluntaria, aunque en la mayoría de los casos se adopta presionando bajo la utilización inmediata de derechos antidumping por el país importador en caso contrario, se trasladan la responsabilidad de los costes al país exportador. En el supuesto sumamente improbable de que el país importador fuera criticado por sus propios consumidores o productores es fácil trasladar la imagen de ausencia de vinculación con la decisión del país exportador. En resumen, el VER aparece como un instrumento ideal para que el país importador practique la protección sin parecer proteccionista.

3. Al contemplarse como una solución para evitar las disputas comerciales, los sectores exportadores del país importador no temen la adopción de represalias cuando intenten exportar al país que «voluntariamente» ha autolimitado sus ventas (35). La voluntariedad se contempla como una garantía de paz comercial mientras esté vigente el VER. Por esta razón, los VERS no suelen ser criticados por los sectores exportadores del país importador. En cambio, los aranceles y las cuotas pueden generar más fácilmente represalias por parte de los países perjudicados y alimentar así una oposición interior organizada entorno a los sectores exportadores.

(34) No abordamos aquí la relación existente entre la utilización de los VERS por el poder ejecutivo sin necesidad de atravesar los procesos legislativos a los que están sujetos, por ejemplo, los aranceles. Para un estudio de esta cuestión aplicada a los EE.UU. considerada clave en la facilidad de su adopción, ver EMERSON, E. (1991).

(35) Esta es una de las razones más importantes que explican el éxito de los VERS a juicio de BALDWIN, R. (1989).

IV. FRENOS A LA PROLIFERACIÓN DE LOS VERS

La multitud de ventajas que tienen los VERS como instrumento proteccionista, sin embargo, no han propiciado una utilización masiva de los mismos. Hay toda una serie de factores que han frenado o moderado al menos su utilización. Veamos los más importantes:

1. Al contemplar cada vez más como una amenaza al sistema de comercio internacional, la capacidad de obtener un acuerdo de autolimitación de exportaciones favorable a unos determinados intereses no está al alcance de todos los grupos de presión. De ahí que su adopción sea más fácil en aquellos sectores con grupos de presión perfectamente organizados como puede ser la industria automovilística.

2. Las presiones para conseguir un VER de un país exportador se contemplan en algunos casos como un cuestionamiento del liderazgo en un determinado subsector industrial. Puede considerarse incluso como una cuestión de reputación, al implicar que no se es capaz de hacer frente a la competencia exterior. Por este motivo el sector químico alemán ha optado tradicionalmente por presionar para obtener la aplicación de derechos antidumping (contemplados como acorde a derecho) contra aquellos que no cumplen las reglas del comercio internacional (36).

3. Los productores nacionales del país importador favorecidos por un posible VER pueden llegar a temer que la transferencia de rentas hacia los productores extranjeros que su adopción provocaría finalmente aumenten las posibilidades futuras de competir del país exportador en este sector o en otros similares. Incluso se puede temer que las ventas derivadas del VER puedan favorecer la presencia, en breve plazo de tiempo, de productos similares del país exportador en los mercados mundiales, perjudicando a las industrias nacionales del país importador, exportadoras anteriormente de estos productos.

4. La posibilidad futura de un VER puede atraer la presencia rápida de productos extranjeros para que se tengan en cuenta sus intereses en la adopción final del VER y participen finalmente en éste (37).

(36) Como nos recuerda SCHUKNECHT, L. (1992).

(37) De ahí que en muchos casos el efecto de una amenaza creíble de un inminente VER pueda incrementar la velocidad de penetración de las importaciones e incluso provocar dumping. Para un estudio más detallado de esta cuestión SCHUKNECHT, L.; STEPHAN, J. (1994).

5. *Last but not least*, los VERS pueden generar como respuesta la presencia de inversión extranjera en el país importador. Esta inversión extranjera puede interpretarse por los productores nacionales como una invitación a los productores extranjeros a instalarse en el mercado nacional y por lo tanto puede acarrear una pérdida de cuota de mercado. La presencia de nuevos productores en el mercado nacional puede incluso modificar la relación de poder en los grupos de presión hasta llegar a modificar la dinámica de la protección que inicialmente se buscaba con el VER.

Aunque no hay una relación única y clara entre VERS e inversión extranjera, sí que se ha podido constatar que éstos han provocado una respuesta en forma de inversiones extranjeras por parte de las compañías de coches japoneses en la Comunidad Europea y en los EE.UU. (38).

Los VERS pueden también incrementar el atractivo de un determinado país para las empresas multinacionales utilizándose como arma estratégica. De hecho, los VERS, en los supuestos en los que no hay productores nacionales, pueden utilizarse expresamente para atraer inversiones extranjeras (39). En estos casos, a diferencia de lo que ocurre en la Comunidad como bloque comercial, se persigue una mayor presencia de firmas extranjeras en el territorio nacional. Este caso no está tampoco exento de problemas al ver las empresas extranjeras, ya instaladas en el país,

Un estudio de cómo las expectativas de un futuro VER afecta a la conducta presente de los exportadores, especialmente en mercados oligopolísticos, llegándose incluso a reducir los beneficios de las empresas importadoras, que inicialmente podrían verse favorecidas por el VER, puede consultarse en YANO, M. (1989).

(38) Para el caso europeo así parece haber ocurrido según MICCOSSI, S.; VIES-
TI, G. (1990).

Una visión distinta, ahora desde el lado japonés, reclamando una discusión de la sustitución del comercio internacional por la inversión directa en un contexto de fuertes cambios dinámicos dentro de la innovación tecnológica de la industria japonesa puede consultarse en WAKASUGI, R. (1994).

Un estudio muy sugerente sobre los problemas que se pueden plantear cuando dentro de un bloque comercial son los estados miembros los competentes para autorizar las inversiones extranjeras en su territorio y en cambio el VER se decide de forma global puede encontrarse, para el caso de la Comunidad Europea y el VER sobre los automóviles japoneses, en FLAM, H. (1994).

(39) Como fue el caso del VER sobre las exportaciones de coches japoneses a Canadá acordado en 1981 y cuyo objetivo principal era atraer a las inversiones japonesas del sector del automóvil en Canadá, como nos recuerda POMFRET, R. (1989) y evitar que se concentrarán exclusivamente en los EE.UU.

amenazada su posición. Si bien su capacidad de presión para frenar el VER es menor que la existente cuando hay productores nacionales (40).

CUADRO 1
VERS CON LA COMUNIDAD EUROPEA

VER por Sector y país	Total	Agricu- ltura	Cal- zado	Textil (exc. Acue. Multf.)	Acero	Maqui- naria	Electro- domés- ticos	Vehícu- los	Otros
Argentina	2	2							
Australia	2	2							
Austria	2	1			1				
Brasil	1				1				
Bulgaria	3	1		1	1				
Chile	1	1							
China	1		1						
Com. de Est. ...	1			1					
Chipre	1			1					
Egipto	1			1					
Hungría	2	1		1					
Islandia	1	1							
Japón	21	2		1	1	6	5	2	4
Korea	6	1	2				2		1
Malta	1			1					
Marruecos	1			1					
N. Zelanda	2	2							
Polonia	2	1			1				
Rumanía	3	1	1		1				
Singapur	1								1
Sudáfrica	1	1							
Taiwan	2	1							1
Tailandia	1								1
Túnez	1			1					
Turquía	1			1					
USA	1				1				
Yugoslavia	2	1	1						
TOTAL	64	19	5	10	7	6	7	2	8

Fuente: *GATT Trade Policy Review Mechanism*, European Communities, 1991.

(40) La riqueza de los efectos de un posible VER sobre las inversiones extranjeras no termina aquí. Por ejemplo, la amenaza de un VER frente a un país con capacidad para aumentar sus inversiones (Japón) en el país importador podrían inducir a que las empresas extranjeras ya asentadas (estadounidenses) se comprometan a aumentar sus inversiones en el país a cambio de que se desincentive la entra-

En resumen, si la inversión extranjera se ve como una amenaza y se asume que la imposición de un VER puede aumentarla, éste se pedirá con menos fuerza o se buscarán fórmulas alternativas que dificulten simultáneamente la entrada de capital extranjero en determinados sectores.

V. IMPORTANCIA DE LAS RESTRICCIONES VOLUNTARIAS A LAS EXPORTACIONES EN LA COMUNIDAD EUROPEA

Los VERS se han considerado, en la década de los ochenta y principios de los noventa, por los expertos en neoproteccionismo comunitario (Schuknecht, Hine, ...) como la medida más utilizada por la Comunidad (41) para protegerse contra las importaciones extracomunitarias, de todas las incluidas en el área gris del GATT (42).

Aunque en el sector textil-vestidos (desde 1976) el sector automóviles (1983) y acero (1985) se han concentrado tradicionalmente los VERS más conocidos, no se agota en estos tres sectores el protagonismo de la Comunidad en la utilización de este instrumento neoproteccionista. Como se desprende del cuadro I, los VERS afectan a sectores tan diversos como el calzado, productos electrónicos, maquinaria (43).

Los VERS no se han concentrado exclusivamente en la industria, también, aunque en menor medida por las características de la Política Agraria Común, los productos agrarios de países terceros se han visto afectados (44).

da de nuevos inversores extranjeros. De este modo la posible imposición de un VER puede llegar a provocar un incremento de las inversiones extranjeras por parte de las multinacionales ya instaladas. todo ello a costa de las posibles inversiones provenientes del país cuyas exportaciones se verían sujetas a un VER.

(41) Como así lo ha denunciado repetidamente, desde 1989, el GATT en los resultados de su Mecanismo de examen de las políticas comerciales de la Comunidad Europea.

(42) El área gris engloba aquellas prácticas proteccionistas no reguladas expresamente por el GATT.

(43) Japón, además del caso de los vehículos a motor, ha adoptado VERS que limitan sus exportaciones a la Comunidad Europea en sectores tan diversos como maquinaria, herramientas, aparatos de TV en color, tubos de rayos catódicos, elevadores de carga, relojes de cuarzo y equipos de alta fidelidad.

(44) La utilización de VERS en el sector agrario no ha sido muy importante porque la preferencia comunitaria, como principio básico de la PAC, ha desplegado sus instrumentos de protección (prélèvements, cuotas, aranceles) consentidos por el

Del análisis de los productos sujetos a VERS podemos concluir que éstos se han concentrado en aquellos sectores que atraviesan un ajuste estructural o que las autoridades comerciales comunitarias consideran sectores punta, merecedores de una protección administrativa por razones estratégicas.

En el cuadro I podemos también observar la variedad de países cuyas exportaciones hacia la Comunidad están sujetas a VER. En la lista de países nos encontramos tanto con PMD, como con nuevos países industrializados, junto a países de la OCDE, destacando entre ellos el caso japonés.

Este país, en 1990, concentraba cerca del 30 por 100 de los VERS que afectaban a las importaciones comunitarias (45).

Aunque cada VER tiene sus peculiaridades propias en lo referente a su negociación, la forma más usual de adoptarse suele comenzar con el establecimiento de contactos y negociaciones directas, sin regulación administrativa, entre la Comisión y el país exportador, entre la industria del país importador y la del exportador o entre estado importador y exportador con permiso en muchos casos de la Comisión, siempre que ésta considere que no se está vulnerando la Política Comunitaria de la Competencia.

En muchos casos, después de un período de negociaciones en función del poder de las partes (46), el acuerdo no pasa de un mero intercambio de notas entre el país que aplica la autolimitación y la Comisión (47).

GATT y sólo muy recientemente modificados a la baja. A pesar de existir los instrumentos clásicos de protección propios de la PAC, países como Brasil, Indonesia y Tailandia vieron afectados por un VER sus exportaciones de mandioca hasta principios de la década de los ochenta.

En la década de los noventa, las manzanas y la carne de ovino y caprino procedentes de países terceros se han visto limitadas periódicamente por la existencia de distintos VERS. Un estudio de los efectos de los VERS aplicado a la agricultura puede consultarse en ALLEN (1984).

(45) Si bien al significar Japón cerca del 11 por 100 de las importaciones comunitarias y Corea del Sur sólo alrededor del 1,8, este último país con seis VERS experimenta una mayor incidencia de los VERS en las exportaciones hacia la Comunidad Europea, como así pone de relieve SCHUKNECHT (1992).

(46) Poder que se inclina a favor de la Comunidad salvo en el supuesto de que el país exportador sea los EE.UU. Las negociaciones no suelen ser muy largas porque el país sabe que la alternativa es enfrentarse a derechos antidumping o desde 1984 la aplicación al contenido del Nuevo Instrumento comercial Comunitario (NICC). El hecho de que este último instrumento sólo se haya utilizado dos veces desde su creación hasta 1992, nos indica que se obtienen más beneficios autolimitando las exportaciones que sometiendo a las medidas del NICC.

(47) Las negociaciones que lleva a cabo la Comisión deben ser aprobadas por

Desde principios de la década de los ochenta se ha ido observando una progresiva «comunitarización» de los VERS para evitar, al menos en términos teóricos, que se impusieran finalmente de forma absoluta las políticas comerciales restrictivas de los Estados miembros más proteccionistas, con sus efectos perniciosos para la realización del mercado único (48).

A pesar de esta tendencia a la «comunitarización» de los VERS, al inicio de la década de los noventa todavía existían VERS no comunitarios, como se puede desprender del cuadro II.

CUADRO II
VERS NO COMUNITARIOS (1990)

<i>Francia</i>	<i>Irlanda</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Alemania</i>	<i>Benelux</i>
5	1	3	1	2

Fuente: SCHUKNECHT, L., *op. cit.*, p. 108.

No disponemos todavía del estado de la cuestión con posterioridad a la realización del Mercado Unico, pero la incompatibilidad teórica del man-

el Consejo de Ministros, así como el resultado final de las mismas. Una vez más la Comisión propone y el Consejo de Ministros dispone. Si bien la política comercial presentada por la Comisión puede ser rechazada por el Consejo por mayoría cualificada e incluso, si se utiliza el compromiso de Luxemburgo, por uno sólo de los Estados miembros. Por lo tanto, quien verdaderamente tiene el poder en el resultado final de las negociaciones comerciales es el Consejo de Ministros y éste, como órgano aglutinador de los intereses nacionales, puede frenar los intereses más liberalizadores que pueda tener la Comisión. De ahí que el marco en el que se toman las decisiones de política comercial en la Comunidad favorezcan resultados proteccionistas como nos recuerda WINTERS, A. (1994).

(48) La «comunitarización» de los VERS ha sido normalmente la respuesta de la Comisión ante las amenazas de un Estado miembro de imponer barreras comerciales nacionales. Por ejemplo, en 1983, cuando Francia obligó a que todas las cámaras de vídeo japonesas tuvieran que pasar un único control en Poitiers, la Comisión tomó cartas en el asunto y convirtió esta barrera no arancelaria en un VER comunitario. Otro tanto ocurrió con el VER del calzado que adoptó Corea y Taiwan en 1988 con Francia e Italia y que finalmente se convirtió en 1990 en un VER comunitario. La misma lógica hay detrás del VER de coches japoneses estudiado, entre otros, por SMITH, A. (1991).

tenimiento de mercados segmentados por restricciones físicas (49) parece propiciar una «comunitarización» total de aquellos VERS transparentes (50). Sin embargo, la dificultad de seguir la evolución de los acuerdos industria-industria nos impide ser concluyentes al respecto, y nos obliga a ser cautos a la vez, si bien las condiciones para que puedan proliferar en el futuro no han desaparecido del todo (51).

Veamos, por último, los factores que pueden modular la utilización de los VERS como medida neoproteccionista por parte de la Comunidad en los próximos años.

VI. EL FUTURO DE LOS VERS Y LA COMUNIDAD EUROPEA

La evolución futura de los VERS que recaen sobre el comercio exterior de la Comunidad Europea dependen, a nuestro juicio, de toda una serie de factores, que si bien los presentamos, por razones de claridad, separados, se encuentran estrechamente vinculados. Los factores más importante son:

(49) A lo que habría contribuido también la caducidad de parte del artículo 115 y la potenciación del artículo 113 del Tratado de Roma según defendía BURDEAU, G. (1991).

(50) Incluso algunos autores señalan que la preparación de la realización del Mercado Unico podría haber facilitado la aparición de nuevos VERS o impulsado la continuación de tendencias previas. En esta línea encontramos a WINTERS, A. (1991). Si bien como él mismo reconoce al menos en 1991 no había nada concluyente al respecto.

Aunque aquí no lo abordamos, es conveniente recordar que la determinación de los efectos netos, para los consumidores comunitarios y para los exportadores que aplican un VER que se ha comunitarizado, no es una cuestión de fácil respuesta. Daniel Cros defiende que en el caso del sector del automóvil la ganancia de la totalidad de los consumidores son sólo una pequeña fracción de las ganancias que perciben los exportadores japoneses. En todo caso, nos recuerda D. Gross que «Transferring a bad policy (VER agreement) from the national to the Community level can make thing even worse», GROSS, D. (1992), pág. 135.

(51) Por ejemplo, ésta es la tesis mantenida, respecto a las exportaciones de hierro y acero de los PECOS con destino a la Comunidad con posterioridad al Mercado Unico, entre otros por WINTERS, A. (1993). De hecho con los acuerdos vigentes de Asociación, conocidos como los Acuerdos Europeos, de la Comunidad Europea con la República Checa, Polonia, Hungría, Rumanía, Eslovaquia y Bulgaria se permite la utilización de los VERS como medida para autolimitar exportaciones, BALDWIN (1994).

1. *El nuevo Acuerdo sobre salvaguardias*

El cumplimiento efectivo del artículo VI (52) del Acuerdo sobre Salvaguardias fruto de la Ronda Uruguay, una vez haya entrado en vigor, significará que los VERS que afectan al comercio exterior comunitario podrían desaparecer, como regla general, a más tardar a finales de 1999 (53).

El éxito por parte de la futura Organización Mundial de Comercio, frente a la anterior debilidad del GATT para hacer cumplir sus compromisos, en la tarea de hacer cumplir lo acordado por los Estados miembros pasa a convertirse en una condición clave para la eliminación real de los VERS (54). No se nos escapa que la colaboración por parte de la Comunidad Europea es fundamental para incrementar la credibilidad de este artículo (55). Su colaboración es clave, porque si los países exportadores a la Comunidad saben que ésta no les va a imponer trabas a sus exportaciones, se allana el camino para que dejen de autolimitarlas. Por lo tanto, una política comercial comunitaria menos proteccionista puede ser una de los medios más eficaces para los VERS no tengan razón de ser.

(52) Ver anexo I.

(53) Al admitirse, como excepción, la expiración el 31-12-99 del VER Japón-CEE sobre vehículos automóviles para el transporte de personas, vehículos de todo terreno, vehículos comerciales ligeros, camiones ligeros (hasta cinco toneladas) y estos mismos vehículos totalmente por montar.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el desmantelamiento total del Acuerdo Multifibras está previsto que se realice en un período de diez años, prolongándose más allá del año 2000 los VER existentes en este sector. Para un estudio del contenido de lo acordado sobre textiles y vestido en la Ronda Uruguay, MÁRQUEZ, R. (1994).

Un estudio crítico de la total integración del sector de textil y vestido en el GATT en el año 2005 puede consultarse en GROSSMANN *et al.* (1994).

(54) La Organización Mundial de Comercio tiene a su favor muchos más instrumentos para hacer cumplir los acuerdos que el GATT previos a la Ronda Uruguay. Si bien el éxito final de su cumplimiento depende en última instancia de la voluntad de los Estados miembros de someterse al nuevo orden comercial que ha emergido de la Ronda Uruguay, como señala GROSSMANN *et al.* (1994).

(55) Quizá el hecho de que la Comunidad Europea como tal sea miembro de pleno derecho en la futura Organización Mundial de Comercio incremente el poder de la Comisión frente a los Estados miembros comunitarios, como señala PETERSMANN, E. (1994). Cuestión distinta es afirmar que este incremento de poder de la Comisión pueda frenar las peticiones proteccionistas de los Estados miembros de la Comunidad Europea.

2. *La nueva ampliación*

La nueva ampliación de la Comunidad hacia el Norte (Suecia y Finlandia) y centro de Europa (Austria) puede incrementar las posibilidades de que la política comercial comunitaria, determinada fundamentalmente por el Consejo de Ministros, sea menos proteccionista.

Este resultado final dependerá de que los países más proteccionistas de la Comunidad no opten por utilizar finalmente su poder de veto, todavía no desterrado en la práctica comunitaria, o incluso se organicen en minorías de bloqueo capaces de hacer valer sus tesis proteccionistas (56).

3. *La Comunidad y los PECOS*

La actitud de la Comunidad hacia los productos manufacturados provenientes de los PECOS en los próximos años, hasta que cambien su posición jurídica con respecto a la Comunidad, ampliará o frenará el número de VERS que afectan a sus exportaciones (57). Al menos hasta la fecha que, a tenor del artículo VI del Acuerdo de Salvaguardia, se derive de la entrada en vigor de los acuerdos de la Ronda Uruguay. Si la opción final de la Comisión es aplicar un proteccionismo selectivo hacia determinados sectores (acero), es muy probable que los VERS sean sistemáticamente utilizados por los PECOS, al obtener su sector exportador los beneficios aparentes ya analizados.

4. *Los VERS y la Política de Competencia*

El éxito de las medidas que se adopten para que afloren todos los VERS industria-industria existentes en la actualidad y se logre una mayor transparencia de los mismos lo contemplamos como un requisito necesario para

(56) Dado que es el Consejo de Ministros de la Comunidad Europea quien tiene que decidir por mayoría cualificada a tenor del artículo 113.1 del Tratado de la Comunidad Europea, modificado por el artículo 6 del Tratado de la Unión Europea.

(57) Un estudio detallado de los posibles escenarios de las relaciones comerciales entre la Comunidad Europea y los PECOS nos lo ofrece BALDWIN (1994).

su progresiva eliminación (58). Junto a esto aparece como imprescindible una mayor potenciación de la política de la competencia a escala global (59), tarea de mucho más difícil realización, con la finalidad de desincentivar aún más su utilización al poderse controlar más fácilmente los acuerdos de distribución de mercados.

5. *VERS y la legislación antidumping*

La aplicación efectiva de la necesaria reforma de la legislación antidumping comunitaria puede desincentivar la utilización de los VERS en los próximos años (60). Esto se debe a que con la legislación se persigue disminuir la discrecionalidad comunitaria en la aplicación de los derechos antidumping y por lo tanto ofrecer más garantías al exportador que tradicionalmente adoptaba el VER como medida para no enfrentarse a estos derechos. Es decir, una nueva legislación antidumping ajustada a la Ronda Uruguay puede abrir una menor posibilidad de enfrentarse a derechos antidumping contemplados por los exportadores como injustos.

6. *VERS y fuentes de neoproteccionismo*

La articulación de los intereses proteccionistas comunitarios ante el dumping social y el dumping ecológico, excluidos de las negociaciones del GATT, pero no por ello olvidados, pueden forzar una vuelta al proteccionismo gris. Especialmente si no se cierran todas las posibilidades para que esta «justificación» del proteccionismo se extienda y deje notar sus efectos a la hora de adoptar políticas comerciales.

(58) Exito que depende en gran medida del cumplimiento estricto del párrafo 24 del artículo VI del Acuerdo sobre Salvaguardias: «Los miembros no alentarán ni apoyarán la adopción o el mantenimiento, por empresas públicas o privadas, de medidas no gubernamentales equivalentes a las medidas que se hace referencia en el párrafo 22 *supra*».

(59) Un análisis muy sugerente de esta cuestión que aquí no abordamos puede consultarse en PETERSMANN, E. (1993).

(60) Una crítica exhaustiva del Código antidumping adoptado en la Ronda Uruguay junto con una interpretación proteccionista de las actuaciones de la Comunidad Europea para acomodarse a éste se puede consultar en WAER, P.; VERMULST, L. (1994).

En conclusión, en un mundo de bloques comerciales donde el neo-proteccionismo ha sustituido en gran medida al proteccionismo clásico, la Comunidad Europea puede facilitar que algunos de sus socios defiendan la adopción de VERS, salvo que se cumplan estrictamente el nuevo acuerdo de Salvaguardias. De lo contrario gran parte de las ventajas que propiciaron su proliferación pueden seguir motivando su difusión, como en las dos últimas décadas.

ANEXO I

ARTÍCULO VI

Prohibición y eliminación de determinadas medidas

22. a) Ningún Miembro adoptará ni procurará adoptar medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados a tenor de lo dispuesto en el artículo XIX del GATT de 1994 a menos que tales medidas sean conformes a las disposiciones de dicho artículo aplicadas de conformidad con el presente Acuerdo.
- b) Además, ningún Miembro procurará adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Quedan comprendidas tanto las medidas tomadas por un solo Miembro como las adoptadas en el marco de acuerdos, convenios y entendimientos concertados por dos o más Miembros. Toda medida de esta índole que esté vigente en el momento de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC se pondrá en conformidad con el presente Acuerdo o será progresivamente eliminada con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 23 *infra*.
- c) El presente Acuerdo no es aplicable a las medidas que un Miembro procure adoptar, adopte o mantenga de conformidad con otras disposiciones del GATT de 1994, aparte del artículo XIX, y de los Acuerdos Comerciales Multilaterales incluidos en el Anexo 1A, aparte del presente Acuerdo, o de conformidad con protocolos y acuerdos o convenios concluidos en el marco del GATT de 1994.

23. La eliminación progresiva de las medidas a que se refiere el párrafo 22 b) *supra* se llevará a cabo con arreglo a calendarios que los Miembros interesados presentarán al Comité de Salvaguardias a más tardar 180 días después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. En dichos calendarios se preverá que todas las medidas mencionadas en el párrafo 22 *supra* sean progresivamente eliminadas o se pongan en conformidad con el presente Acuerdo en un plazo que no exceda de cuatro años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC, con excepción de una medida específica como máximo por Miembro importador, cuya duración no se prolongará más allá del 31 de diciembre de 1999. Toda excepción de esta índole deberá ser objeto de mutuo acuerdo de los Miembros directamente interesados y notificada al Comité de Salvaguardia para su examen y aceptación dentro de los 90 días siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. En el Anexo del presente Acuerdo se indica una medida que se ha convenido en considerar amparada por esta excepción.
24. Los Miembros no alentarán ni apoyarán la adopción o el mantenimiento, por empresas públicas o privadas, de medidas no gubernamentales equivalentes a las medidas a que se hace referencia en el párrafo 22 *supra*.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN *et al.* (1993): «Voluntary Export Restraints as Protection Policy», *American Journal of Agricultural Economics*, núm. 64, págs. 291-296.
- BALDWIN, R. (1989): «The political economy of Trade Policy», *Journal of Economic Perspectives*, núm. 4.
- (1994): *Towards an integrated Europe*. CEPR.
- BHAGWATI, J. (1987): «The political-Economy-Theoretic Analysis of International Trade: VERS, quid pro quo DFI and VIES», *International Economic Journal*, Primavera.
- (1989): *El Proteccionismo*, Alianza.
- DEAN, J., *et al.* (1993): «Strategic Trade practices in the presence of a VER», *International Economic Review*, agosto, págs. 645-659.
- DE MELO, J.; WINTERS, A. (1990): «Voluntary Export Restraints and Resource Allocation in Exporting Countries», *The World Bank Economic Review*, núm. 2, págs. 209-233.

- (1991): «Restricciones voluntarias a la exportación: estudio de un caso centrado en los efectos sobre los países exportadores», *ICE*, octubre, págs. 83-97.
- (1993): «Do exporters gain from VERS?», *European Economic Review*, núm. 37, págs. 1331-1349.
- EMERSON, E. (1991): «Voluntary Restraint Agreements and Democratic Decision-Making», *Virginia Journal of international Law*, núm. 2, Invierno.
- FLAM, H. (1994): «EC members fighting about surplus VERS, FDI and Japanese Cars», *Journal of International Economics*, núm. 36.
- GÓMEZ-CRESPO, A. (1994): «El Acuerdo sobre medidas de salvaguardia», *Boletín Económico del ICE*, número extraordinario, junio.
- GROSS, D. (1992): «A note on EC Trade Policy after 1992: The effects of Replacing Existing National import quotas by Community quotas that are equally restrictive», *Weltwirtschaftliches Archiv*, núm. 2.
- HARRIS, R. (1985): «Why Voluntary Restraints are voluntary?», *Canadian Journal of Economics*, núm. 18.
- HAMILTON, C. (1985): «Economic Aspects of Voluntary Export Restraints», GREENAWAY, D. (ed.): *Current Issues in International Trade Theory and Policy*, Ed. MacMillan.
- (1991): «European Community external protection and 1992: Voluntary Export Restraints applied to Pacific Asia», *European Economic Review*, núm. 35.
- HINE, R. (1991): «Protection in the European Community Before and after 1992», *Global protectionism*, MacMillan.
- JACKSON, T. (1993): *The Next Battleground: Japan, America and the New European Market*, Houghton Mifflin, New York.
- JONES, K. (1984): «The Political Economy of Voluntary Export Restraint Agreements», *Kyklos*, núm. 1.
- (1989): «Voluntary Export Restraint: Political Economy, History and the role of the GATT», *Journal of World Trade*, núm. 3.
- KOSTECKI, M. (1991): «Marketing Strategies and Voluntary export restraints», *Journal of World Trade*, núm. 4, pág. 95.
- LAIRD, S.; VOSENNAR, R. (1991): «¿Por qué deberíamos preocuparnos por las medidas no arancelarias?», *ICE*, octubre.
- MÁRQUEZ, R. (1994): «Acuerdo sobre textiles y el vestido», *Boletín Económico del ICE*, número extraordinario, junio.
- MICCOSSI, S.; VIESTI, G. (1992): «Japanese direct manufacturing investment in Europe», en WINTER, A.; VENABLES, A. (eds.): *European Integration Trade and Industry*, CEPR.
- MORDECHAI, E.; DINOPOULES, E. (1992): «Alternative quota and VER allocation Schemes: A welfare comparison», *Economica*, núm. 59.
- OCDE (1985): *Costs and Benefits of Protection*, OCDE, París.
- PADOAN, P.; PERICOLI, M. (1993): «The Single Market and Eastern Europe Specialization patterns and prospects for integration», *Economic Systems*, núm. 4.
- PETERSMANN, E. (1993): «International Competition Rules for the GATT-WTO World Trade and legal System», *Journal of World Trade*, diciembre, págs. 35-86.

- (1994): «Why do Governments Need the Uruguay Round Agreements, NAFTA and EEA?», *Aussenwirtschaft*, núm. 49, págs. 31-55.
- POMFRET, R. (1989): «Voluntary Export Restraints in the presence of Monopoly Power», *Kyklos*, núm. 1.
- PREUSSE, G. (1991): «Voluntary Export Restraints an Effective Means against a spread of Neoprotectionism?», *Journal of World Trade*, núm. 2.
- SCHUKNECHT, L. (1992): *Trade protection in the European Community*, Harwood.
- SCHUKNECHT, L.; STEPHAN, J. (1994): «EC Trade Policy Law: Produmping or anti-dumping?», *Public Choice*, núm. 80.
- SCOTT, R. (1993): «Flat Earth Economics: Is there a New International Trade Paradigm?», *Challenge*, octubre, págs. 32-39.
- SMITH, A. (1991): «Barreras no arancelarias en el mercado europeo de automóviles a partir de 1992», *ICE*, octubre.
- WAER, P.; VERMULST, L. (1994): «Anti-dumping Law and Practice after the Uruguay Round. A new Lease of life?», *Journal of World Trade*.
- WAKASUGI, R. (1994): «Is Japanese foreign direct investment a substitute for international trade?», *Japan and the World Economy*, núm. 6.
- WINTERS, A. (1991): «International Trade and 1992: an Overview», *European Economic Review*, núm. 35.
- (1993): «The European Community: a case of Successful integration?», *New Dimensions in Regional Integration*, DE MELO, J.; PARRAGARIYA, A. (eds.), CEPR.
- (1993): «EC imports from eastern Europe: iron and steel», *CEPR*, núm. 825.
- (1994): «The EC Protection: The Political Economy», *European Economic Review*, núm. 38.
- WOLF, M. (1989): «Why Voluntary Exports restraints? An Historical Analysis», *The World Economy*, núm. 13, septiembre.
- YANO, M. (1989): «Voluntary Export Restraints and expectations: an Analysis of Export quotas in oligopolistic Markets», *International Economic Review*, noviembre, págs. 707-723.

ABSTRACT

The purpose of the article is to analyze the growing importance of VERS in the EC trade policy of the nineties. First, the concept of VER is explained. Secondly, the study focuses on the reasons of VER's use as a neoprotectionist tool by developed countries. The relation between VERS and GATT, the economics effects of its use, and the more relevant characteristics of its negotiation process are analysed. The study of the limits of VER's potential use is also presented. Finally, different facts are explored which can change in the near future when used by the EC, among the most important, enlargement, new GATT and antidumping legislation.

In conclusion VERS remain a very useful neoprotectionist device in international trade, especially for trading blocs, and will continue to be useful in the near future.

RÉSUMÉ

L'objet de cet article est d'analyser l'importance croissante des Accords d'Auto-limitation d'Exportation (AAE) dans la politique commerciale des années 1990 de la Communauté Européenne. Tout d'abord, l'étude explique le concept des «AAE». Ensuite, elle souligne pourquoi les pays développés utilisent les «AAE» comme un outil néoprotectionniste. Y sont analysés: la relation entre les «AAE» et le GATT, les conséquences économiques de son utilisation et les principales caractéristiques du processus de négociation. L'étude présente également les limites de l'utilisation potentielle des «AAE». Enfin, elle développe les points susceptibles de modifications dans un futur proche, quand la Communauté Européenne les appliquera. Parmi les plus importants: l'élargissement, les nouveaux accords du GATT et la législation anti-dumping.

En conclusion, les «AAE» demeurent un outil néoprotectionniste très utile pour le commerce international. C'est particulièrement vrai pour les grands pôles commerciaux, et continuera à l'être dans un futur proche.

